



ecbeing Web 接客ツール「Sprocket」と連携開始 最適な EC サイト構築と Web 接客が可能に



株式会社 ecbeing(イーシービーイング 本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:林 雅也、以下 ecbeing)と、株式会社 Sprocket(本社:東京都世田谷区、代表取締役:深田 浩嗣)は、EC サイト構築パッケージ「ecbeing」と、Web 接客ツール「Sprocket」の連携を 2018 年 8 月 8 日より開始することを発表します。

■ サイト来訪前後のデータをもとに、より精度の高い One to One の Web 接客が可能に

「ecbeing」は中堅大手向け EC サイト構築パッケージで、1,100 以上の EC サイト構築実績、10 年連続シェア No.1 を獲得いたしました。※

一方で、「Sprocket(スプロケット)」はサイトに来訪したユーザーのサイト上での行動データを蓄積、各ユーザーに最適なタイミングでキャンペーンのオファーや商品のレコメンド、サービスのメリットの紹介などをポップアップで行うことができる Web 接客ツールです。

この連携は Sprocket の過去の知見に基づき、ecbeing 上で取得、分析することが望ましいユーザーの行動データを定義し、標準セットとして実装しました。国内シェア NO.1 の ecbeing のサイトアクセスにおけるユーザーの行動データを定義、解析することで、精度の高い One to One の Web 接客が可能になります。

※出典 富士キメラ総研社「富士マーケティング・レポート 2017 年 EC ソリューション市場占有率」調べ。

■ 自動セグメンテーション、カート AI でさらにコンバージョンが最適化

Web 接客ツール Sprocket(スプロケット)は、ユーザーのサイト上での行動(ページ閲覧、スクロール、クリック)を活用して、カスタマージャーニーに合わせて最適なタイミングで「ポップアップ」を表示します。これによりユーザーの態度変容を誘発し、購入や申し込み、資料請求などのコンバージョン率の向上や離脱率の低下といった KPI の改善をはかることができます。

これまでに 170 社を超える企業へ導入され、5000 回以上の Web 接客検証を行ってきた実績があり、さまざまな業種・業界でのコンバージョン・KPI 改善で成果を上げてきました。

今回この実績をもとに作り上げた成功パターンであるショッピングカート向けの接客シナリオを複数 ecbeing 向けに実装しました。この接客シナリオは Sprocket のカート AI に対応しており、ユーザーにとって最適な接客シナリオが ecbeing 上の行動データに基づき自動で選ばれます。

これにより、ecbeing を利用中のお客様は、大きな手間をかけることなく、サイト上やショッピングカートに Web 接客を導入することができます。

■ 株式会社ecbeing について

名称：株式会社ecbeing

設立：2012年10月

本社：東京都渋谷区渋谷 2-15-1 渋谷クロスタワー

代表者：林 雅也(はやし まさや)

事業内容：電子商取引を目的とした Web サイト構築などのECビジネスに関する総合的なサービスの提供

詳しくは <http://www.ecbeing.net/> をご参照ください。

■ 株式会社 Sprocket について

名称：株式会社 Sprocket

設立：2014年4月

本社：東京都世田谷区太子堂 2-12-2 T-one 世田谷ビル 3F

代表者：深田 浩嗣(ふかだ こうじ)

事業内容：顧客育成プラットフォーム「Sprocket」の開発・販売・運用

導入・成功事例は <https://www.sprocket.bz/casestudy> をご参照ください。

=====

○本件に関するお問い合わせ先

株式会社ecbeing

担当:古田 雄

TEL：03-3486-2631 FAX：03-5466-9480

Email: ess@ecbeing.co.jp

=====